

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

استمارة وصف البرنامج الأكاديمي للكليات والمعاهد للعام الدراسي 2025-2024

الجامعة : جامعة شط العرب الاهلية
الكلية /المعهد : الإدارة واقتصاد
القسم العلمي : إدارة الاعمال

تاريخ ملء الملف : 2024/9/1

التوقيع :
اسم المعاون العلمي: د. عبد الله عبد الله
التاريخ : ٢٠٢٤/٩/١

التوقيع :
اسم رئيس القسم : د. عبد الله عبد الله
التاريخ : ٢٠٢٤/٩/١

دقق الملف من قبل
شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي
اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:
التاريخ : / /

أستاذ الدكتور محمد عبود ظاهر الظلوم
رئيس شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

مصادقة السيد العميد

مصادقة السيد العميد
د. عبد الله عبد الله



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

وصف المقرر

إدارة تسويق

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1. المؤسسة التعليمية	كلية الادارة والاقتصاد – جامعة شط العرب
2. القسم العلمي / المركز	ادارة الاعمال
3. اسم / رمز المقرر	إدارة التسويق BA211
4. اسم التدريسي	ا.م د هاني فاضل جمعة الشاوي
5. أشكال الحضور المتاحة	حضورى
6. الفصل / السنة	الفصل الاول
7. عدد الساعات الدراسية (الكلية)	45 ساعة
8. تاريخ إعداد هذا الوصف	2024/9/1
9. أهداف المقرر	
1. تزويد الطالب بأهم مبادئ واساسيات إدارة التسويق	
2. التعريف بمفاهيم التسويق ودراسة مداخله والتعرف على عناصر المزيج التسويقي والاستفادة منها في الممارسات التسويقية	
3. مراجعة شاملة لاهم المصادر الحديثة بالتسويق من خلال تشكيل فرق عمل .	

4. تشكيل كروبات لزيارات علمية للمؤسسات التسويقية ومعارض التسويق المقامة بالبصرة والعراق.

10. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم

أ- الاهداف المعرفية

- 1- التعرف بسلوك المستهلك وحاجاته ومقترحاته والآلية التي يسوق فيها المنتج
- 2- التعرف على عناصر المزيج التسويقي لكي يوظفها في التعامل مع المنتجات من خلال دورة حياتها
- 3- بناء نظام معلومات تسويقي او انشاء قاعدة بيانات تساعد في حل المشاكل التسويقية
- 4-
- 5-
- 6-

ب - الاهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر

- ب1 - . مهارات علمية
- ب2 - مهارات في تعليم وتدريب الطلبة على كيفية استخدام نظام المعلومات التسويقي او قواعد البيانات لحل أي مشكلة تسويقيه او اتخاذ قرار تسويقي
- ب4- . مهارات قيادية

طرائق التعليم والتعلم

- 1- الدراسة النظرية عن طريق القاء المحاضرات
- 2- دراسة الحالة ومناقشتها
- 3- استخدام طريقة توجيه الاسئلة

طرائق التقييم

- 1- امتحانات شفوية
- 2- امتحانات شهرية
- 3- امتحانات يومية
- 4- حضور والتزام الطالب بالدوام

ج- الاهداف الوجدانية والقيمية ج1- التأكيد على حضور الدروس في مواعييدها المحددة ج2- تنمية قيم الابتكار والابداع لدى الطالب ج3- تنمية المهارات والقدرات الشخصية والفنية لدى الطالب ج4- احداث نوع من التراكم المعرفي لدى الطالب
طرائق التعليم والتعلم
الحلقات النقاشية والمناقشات واثارة التفاعل من خلال الاسئلة المتبادلة ووسائل الايضاح المرئي والمسموع من خلال داتا شو واعداد البحوث والتقارير المتعلقة بالمنهج والاختصاص.
طرائق التقييم
الامتحانات الشهرية واليومية المفاجئة والمخططة
د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي). د1-تزويد الطالب بمهارات إدارة التسويق د2- استخدام التفكير الإبداعي وطرق الابتكار في إدارة التسويق د3-تمكين الطالب من مواجهة المشاكل التسويقية وحلها د4-

11. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الأول	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية للتسويق وأهمية وأهداف التسويق	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الثاني	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية للبيئة التسويقية وخصائص البيئة التسويقية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الثالث	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك و النظريات المفسرة لسلوك المستهلك	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الرابع	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية لسلوك شراء منظمات الاعمال و خصائص السلوك الشرائي لمنظمات الاعمال	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الخامس	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية للمنتج ودورة حياة المنتج	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
السادس	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المنتجات الجديدة وتطوير المنتجات الحالية وتمييز وتعليم المنتجات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
السابع	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	مفهوم التسعير وأهدافه	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الثامن	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	طرق تحديد الأسعار والعوامل المؤثرة في تحديدها	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
التاسع	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	مفهوم الترويج وأهميته وأهدافه	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة

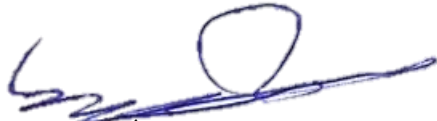
العاشر	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	عناصر المزيج الترويجي وأساليب اعداد موازنة الترويج	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الحادي عشر	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	مفهوم واهمية واهداف وقنوات التوزيع	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثاني عشر	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية للمسؤولية الاجتماعية وحقوق المستهلك	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثالث عشر	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية للتسويق الأخضر والمزيج التسويقي الأخضر	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الرابع عشر	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية للتسويق الدولي واستراتيجيات دخول الأسواق الدولية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الخامس عشر	3	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية للتسويق الدولي واستراتيجيات دخول الأسواق الدولية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة

12. البنية التحتية

1- الكتب المقررة المطلوبة	كتاب التسويق أسس ومفاهيم معاصره د. ثامر البكري
2- المراجع الرئيسية (المصادر)	إدارة التسويق المعاصر د . علي فلاح الزعبي
أ) الكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير ،.....)	المجلات التي تعنى بإدارة التسويق
ب) المراجع الالكترونية ،مواقع الانترنت ،.....	المواقع التي تعنى بإدارة التسويق

13. خطة تطوير المقرر الدراسي

إضافة مفردات كمية لمواضيع إدارة التسويق ودراسات الحالة والدراسات الحديثة من اطروحات ورسائل الدكتوراه والمجستير لكي يكون المنهج متكامل



رئيس القسم

م.د. زين العابدين جاسم محمد



استاذ المادة

أ.م.د. هاني الشاوي